

Paro y ocupación, desde una perspectiva igualitaria

ALBERT RECIO¹

Resumen

En este artículo se analizan los diferentes fenómenos que se han caracterizado como «la crisis del trabajo», y se centra en dos de las interpretaciones más extendidas de dichos fenómenos; fundamentalmente en las de tipo «naturalista», en las que priman los factores independientes del marco de relaciones sociales o factores tecno-productivos, y en las interpretaciones que sitúan la razón del problema en los cambios habidos en las políticas económicas de carácter neoliberal. Se concluye planteando unas líneas básicas para formular enfoques alternativos que permitan explicar la persistencia de altas cotas de desempleo y la degradación sustancial de las condiciones de trabajo.

¹ Dep. Economía Aplicada, Universitat Autònoma de Barcelona. El papel de trabajo que aquí presento es en gran medida un trabajo en marcha, desarrollado en forma colectiva por el Grupo de Economía Crítica de Barcelona que se reúne periódicamente en el Centre de Treball i Documentació. En las discusiones realizadas este curso han participado activamente Alfons Barceló, Cristina Carrasco, Jordi Catalán, Agustí Colom, Josep González Calvet, Ferràn Mañé, Maribel Mayordomo i Jordi Roca. Todos ellos son, en parte, coautores del presente trabajo. Sólo la premura de tiempo, y posiblemente mi osadía a la hora de presentar trabajos a medio «cocer», han impedido que presentáramos un texto colectivo, sin lugar a dudas más maduro que el que teneis en vuestras manos. Obviamente los numerosos puntos oscuros del mismo solo son imputables al que lo presenta. Este trabajo ha sido en parte posible por la ayuda de la CICYT para el proyecto SEC.96-1011-CO2-02.

1. Introducción: la crisis del trabajo

El siglo que ha generado las mayores expectativas de emancipación social de la población trabajadora, que ha presenciado desarrollos espectaculares en el campo tecno-productivo, llega a su final con una situación que puede calificarse de «crisis del trabajo», aunque es posible que esta situación sea más claramente percibida en los países capitalistas desarrollados en los que se han elaborado la práctica totalidad de teorías sociales y en los que el movimiento obrero tuvo su máximo desarrollo. Se trata de una crisis que tiene aspectos diversos, cuya manifestación es más o menos aguda en diferentes países, pero de la que se pueden destacar efectos comunes.

Los síntomas de esta crisis son sustancialmente tres: el paro masivo, la precarización del empleo y la pérdida de influencia y presencia sindical, con un efecto colateral, las tendencias a la reducción de la provisión pública de bienes y servicios universales. El aspecto común de estas tendencias lo constituye el empeoramiento de la vida de las personas asalariadas, tanto en lo que respecta a cuestiones de índole económica (salarios, rentas) como a derechos político-sociales. La intensidad de estos fenómenos es muy diferente en cada país, lo que ha permitido a la corriente dominante de pensamiento económico a plantear estos problemas como alternativas posibles en términos de paro o precarización, aunque para la segunda variable se utilice el eufemismo de flexibilización laboral.

La crisis del trabajo tiene, de hecho dimensiones sociales más profundas, puesto que tras la misma pone las aspiraciones a una sociedad igualitaria que han alentado gran parte de las reformas sociales del siglo que se acaba, así como las posibilidades de desarrollo de fórmulas de interacción social no mercantiles. Por ello se trata de un tema que se abre a múltiples lecturas, aunque en el presente papel nos centraremos en una cuestión más limitada, la que tiene que ver con el análisis económico de la crisis actual del trabajo.

Dividimos la presentación en tres secciones. La primera está orientada a discurrir las principales orientaciones teóricas rivales que explican las causas del proceso actual. En la segunda hacemos una breve incursión en las fuentes estadísticas más generales para destacar que algunos de los problemas de la crisis actual se explican por circunstancias históricas particulares que no siempre se reflejan en los enfoques generales, o que incluso, como es el caso de la teoría del «fin del trabajo», simplemente los contradicen. En la tercera sección se realiza un intento de reformular el discurso alternativo sobre el empleo, orientado a abrir un debate sobre las cuestiones que deberían tener en cuenta una propuesta de salida desde una perspectiva igualitaria.

2. La difícil interpretación del fenómeno

La persistencia de los diferentes fenómenos que caracterizamos como «crisis del trabajo», ha conducido de forma creciente a preguntarse por las razones que explican el cambio estructural experimentado por las economías capitalistas desde la crisis de los setenta. Se trata, fundamentalmente de interpretaciones que atañen a los impactos a largo plazo, y que están fuera del debate sobre políticas coyunturales que ha caracterizado buena parte del debate económico.

Existen diferentes interpretaciones del fenómeno actual, que podemos agruparlas bajo dos rúbricas diferentes. Por una parte se encuentran las interpretaciones de tipo «naturalista», entendiendo por ello interpretaciones que tienden a primar factores independientes del marco de relaciones sociales imperante, y que más bien sitúan la explicación del fenómeno en cambios suprasociales generados por procesos de difícil control. En la otra parte se encuentran las ideas que sitúan la razón del problema en cambios en la política económica, entendiendo por tal no sólo las acciones directas de los gobiernos sino también la actuación estratégica de los principales grupos privados. Podemos llamar, por comodidad, a las primeras interpretaciones en términos de «factores tecno-productivos» y a las segundas interpretaciones en clave de «políticas neoliberales». Lo curioso del debate actual es que uno puede encontrar en ambos grupos de interpretaciones a personas que sustentan posiciones políticas diferentes, al mismo tiempo que se advierte un creciente escepticismo a la hora de considerar la validez de una sola línea interpretativa. Por ello resulta adecuado repasar las diferentes interpretaciones, discutir sus puntos de vista y tratar de adelantar conclusiones.

2.1. Cambios en la estructura «profunda» tecno-productiva

La corriente económica dominante recurre a interpretaciones que excluyen los aspectos sociales y buscan el punto de partida en aspectos de tipo suprasocial (o no directamente determinados por la estructura de relaciones sociales) tales como la tecnología o los cambios demográficos. Incluso el proceso de globalización aparece en estos argumentos es como un resultado casi natural del cambio tecnológico, puesto que el drástico abaratamiento de los costes de transporte y comunicación habría facilitado el desarrollo de la división internacional del trabajo y el intercambio. Aunque se reconoce que la globalización de la producción ha sido también resultado de cambios en los marcos reguladores de los intercambios a escala planetaria, estos son pre-

sentados más como la recuperación de una senda «natural» que había sido reprimida por las políticas proteccionistas generadas en la crisis de los años treinta, y no como el producto de los proyectos estratégicos puestos en marcha por los principales grupos capitalistas en las últimas décadas. El cambio tecnológico sería así el causante directo —por su efecto sobre el modelo productivo y la estructura ocupacional— o indirecto —sus efectos favorecedores de la internacionalización económica— de la «crisis del trabajo», omitiéndose completamente la incidencia de factores políticos.

Aunque con numerosas variantes, el argumento común de estas interpretaciones permite explicar a la vez el desempleo, fundamentalmente en forma de inadecuación oferta-demanda laboral, y los cambios en la estructura salarial y la distribución de la renta. El nudo teórico fundamental es que el cambio tecnológico ha afectado radicalmente a la estructura de las cualificaciones laborales requeridas por las empresas, aumentando la demanda de personal cualificado y disminuyendo la demanda de fuerza de trabajo poco cualificada (variante «miss match» tecnológico), o permite aumentar la oferta de fuerza de trabajo poco cualificada (variante globalización), o ambas cosas a la vez.

En todos los casos se supone que el cambio técnico exige personal altamente cualificado, con formación técnica, capaz de operar las actividades productivas cada vez más complejas. (Reich, 1992; Krugman, 1996). El argumento tiene algunas excepciones interesantes: algunos autores sugieren que la formación de un mercado mundial genera la búsqueda de la excelencia, de forma que se produce una competencia por atraer a los «primeros de la lista», elevando de forma dramática los ingresos de unos pocos gestores globales: la competencia por las primeras estrellas de los medios audiovisuales o de los deportistas de élite ejemplificaría, en el límite, este proceso. Aunque el argumento es poco habitual², se sugiere que esta alza de los salarios de los cualificados o bien se debe a que los nuevos mercados están elevando la importancia de personas con capacidades extraordinarias (que por tanto recibirían «rentas monopolísticas» difíciles de eliminar) o bien se trata de fallos generales en el sistema de «producción» de personal cualificado que provoca esta continua «escasez» de mano de obra altamente cualificada.

En el otro extremo, los análisis dominantes sugieren que las nuevas tecnologías pueden haber operado un doble efecto³. Por una parte han reducido la demanda de mano obra poco cualificada, especialmente en el sector

² El argumento procede de S. Rosen y ha sido inistentemente popularizado por Krugman (1994, 1996).

³ Una presentación convincente de la tesis en Thurow (1996), versiones más académicas en Glyn (1996), Britton (1997).

industrial, generando una plétora de oferta de personas que o bien tienen cualificaciones inadecuadas al tipo de empleos que se ofrecen (lo que explicaría fundamentalmente el desempleo de las personas adultas que han perdido un puesto de trabajo industrial) o simplemente exceden del número de puestos de trabajo que se ofrecen. La variante «globalización» sería algo diferente, pero daría lugar a los mismos efectos: la movilidad generada por las nuevas tecnologías habría dado lugar a fenómenos como la emigración de capitales hacia áreas de mano de obra barata, y la consiguiente eliminación de mano de obra en los países centrales, o a la aparición de un flujo creciente de inmigrantes procedentes de países pobres que entrarían en competencia con la mano de obra local poco cualificada al estar dispuestos a trabajar por menores salarios⁴. El resultado en ambos casos es una presión sobre el empleo de los trabajadores poco cualificados. Una presión que puede traducirse en las dos variantes alternativas de fuerte reducción de los ingresos de los trabajadores poco cualificados (el «modelo anglosajón») o de elevadas cotas de desempleo cuando las restricciones institucionales impiden el libre juego del mercado y el consiguiente ajuste de oferta y demanda de empleo poco cualificado (el «modelo europeo continental»). La importancia de estas fuerzas sería tal que haría, en el medio plazo, inútil cualquier intento de eludir este dilema —desempleo o reducción de salarios— por medio de cualquier tipo de intervención social (gestión de la demanda agregada, regulación de la estructura salarial, reducción de la jornada laboral, etc.)

Si bien en el corto plazo podemos encontrar numerosas interpretaciones parciales basadas en cuestiones como el impacto de las políticas de protección al desempleo, la ausencia de movilidad de los parados etc., las interpretaciones que explican de forma general la persistencia de altas tasas de desempleo, especialmente en Europa continental, y un aumento sustancial de las diferencias salariales, principalmente en los países anglosajones, se centran básicamente en el impacto de las nuevas tecnologías sobre la demanda de cualificaciones y la configuración de un mercado mundial. De hecho lo que la mayor parte de análisis en términos de la tasa de desempleo no aceleradora de la inflación sugieren es que la incidencia de una diversidad de factores institucionales estarían impidiendo el ajuste del mercado laboral. (Layard *et al.* 1991). El éxito de los países anglosajones se debería a que han conseguido imponer un marco laboral flexible que favorece este ajuste. La importancia de esta interpretación radica en su carácter globalizador, es capaz de explicar a la vez los dos «modelos» laborales, y en que presenta el ajuste a la baja de las condiciones laborales como una cuestión ineludible, puesto que la crisis está provocada por fuerzas de largo

⁴ La hipótesis está formulada en Wood (1994). Una revisión del debate en Freeman (1997).

alcance frente a las que las barreras defensivas (tipo reparto del empleo, salarios mínimos garantizados, etc.) poco pueden hacer en el largo plazo. Solo en los últimos años empieza a perfilarse una interpretación alternativa en el caso del desempleo europeo, que estaría provocado en parte por la ausencia de competencia efectiva en los mercados financieros y de servicios públicos que generaría mayores dificultades para las empresas europeas. Pero esta hipótesis, que son sin duda sugerentes y abren interpretaciones fuera del mercado laboral, son posiblemente insuficientes para contradecir la corriente principal de la determinante tecnológica de la crisis del empleo.

La consideración del persistente cambio en la demanda de cualificaciones admite en todo caso variantes en su tratamiento. Mientras los liberales radicales propugnan el mero funcionamiento del mercado y el crecimiento del abanico salarial, en Europa occidental se defiende la modificación del sistema de financiación de la seguridad social, con objeto de reducir los costes salariales sin una reducción sustancial de los salarios en mano. En este caso la cuestión a debatir es si la propuesta conlleva el reforzamiento de políticas redistributivas o se trata simplemente de desplazar el impacto del aumento de las desigualdades al plano de las pensiones de jubilación. En teoría debería ser factible cambiar el sistema impositivo en una clave más progresiva, de forma que los beneficios capitalistas y las altas rentas salariales financiaran las pensiones de los más desfavorecidos, pero resulta extraño que ello vaya a producirse, cuando en el marco de las políticas actuales se defiende con insistencia que el salario debe adaptarse a la productividad individual (lo que implica un mensaje claro de que cada cual gana lo que merece) y se está desmantelando el sistema de pensiones públicas, en beneficio de un sistema privado que tiende a reproducir en el plano de las pensiones, las desigualdades en el plano ocupacional. En suma por tanto la interpretación dominante presenta una interpretación de la «crisis del trabajo» al dar argumentos que expliquen el devenir del empleo como una dicotomía sin alternativas «o más desempleo o más desigualdades» y que sugieren incluso, que cualquier intervención organizada orientada a condicionar el funcionamiento del mercado desde fuera no tiene posibilidades de éxito. Un marco en el que se desarrolla las prácticas y culturas de parte de la izquierda y los sindicatos de supeditar su acción a la rentabilidad y «competitividad» empresarial.

2.2. *Evaluación crítica del enfoque tecnológico*

A pesar de su aparente coherencia la interpretación dominante está lejos de probar su capacidad interpretativa de la situación actual. No sólo faltan

evaluaciones claras de las hipótesis desarrolladas sino que las mismas están a menudo sometidas a críticas relevantes. Nadie pone en duda que un cambio tecnológico importante puede tener efectos intensos sobre la estructura ocupacional. La cuestión está en discutir en que medida los mismos deben traducirse, automáticamente, en el tipo de situación que hemos presentado en el apartado anterior.

Consideremos en primer lugar la cuestión del cambio de cualificaciones. Aceptemos que se produce un cambio que genera un aumento de las exigencias cognitivas de las personas, y aceptemos en principio que las mismas dependen de los niveles educativos de las mismas (de hecho estos son los supuestos que permiten sustentar las teorías dominantes). Aún aceptando el marco teórico convencional del tipo oferta-demanda, es evidente que se experimentará un nivel de desajuste diferente en función del tipo de fuerza de trabajo existente en este momento en el mercado. Para que la hipótesis fuera fácilmente aceptable debería producirse una situación tal que las empresas experimentaran una carestía permanente de personal cualificado y el desempleo se concentrara en personas con un nivel educativo muy bajo. Resulta, a la luz de los datos existentes, bastante discutible que la situación sea del tipo descrito. No existe evidencia del persistente exceso de demanda en empleos cualificados, muchos de ellos se caracterizan por la existencia de verdaderas «colas» de aspirantes que tienen (al igual que las colas del cine) escaso o nulo impacto sobre la estructura salarial. Tampoco es evidente que el desempleo se concentre en personas con poca educación. Y es incluso evidente que, con independencia de la situación salarial, las actividades en crecimiento se encuentran tanto en campos que requieren elevados niveles de educación formal como en otros que requieren conocimientos convencionales, cuando no exigen mera docilidad⁵.

El debate sobre las cualificaciones ignora sistemáticamente una serie de cuestiones destacadas por numerosos estudios sobre cualificación. De hecho parte de una consideración estática y compartimentada del mercado laboral en el que por una parte existen personas con capacidades laborales preestablecidas y de otra empleos con requerimientos fijos de cualificación. Ello supone ignorar dos importantes cuestiones: la capacidad de aprendizaje personal y la importancia de la formación en el puesto de trabajo. También omite algo bastante conocido por los estudiosos de la organización del tra-

⁵ Para una detallada revisión crítica del argumento Heylen *et al.* (1996) Mishel y Smith (1996). El mismo Krugman (1996) que defiende esta posición de la crisis de los empleos poco cualificados no se para a discutir la variedad de requerimientos cognitivos de los empleos con mayores previsiones de crecimiento en Estados Unidos (p. 141).

bajo: la posible coexistencia de formas diversas de organizar la producción que conllevan procesos de aprendizaje diferentes y dan lugar a diversas estructuras de cualificación. De la constatación de estos hechos se deducen cuestiones interesantes. En primer lugar, las cualificaciones laborales son, en parte, el resultado de la propia actividad productiva y de la forma como las empresas organizan el trabajo. En segundo lugar, las empresas tienen un cierto grado de discrecionalidad a la hora de desarrollar su estructura de cualificaciones, lo que debería implicar, en el caso de que existiera una carestía de personal cualificado, una tendencia a la introducción de formas de organización que requieren menos variedad de tareas. (Maurice *et al.* 1987). En tercer lugar, la larga duración del fenómeno debería haber permitido desarrollar políticas de formación adecuadas al desarrollo de nuevas cualificaciones adaptadas a las nuevas necesidades productivas. Por el contrario diversos estudios destacan que en las dos últimas décadas se ha producido recortes en los gastos dedicados a la educación y existen tendencias al deterioro de los sistemas de formación que se había mostrado más eficaces.

Algunos autores subrayan que efectivamente pueden producirse «cuellos de botella» en las políticas de cualificación profesional, pero que estos se derivan básicamente de las políticas empresariales de flexibilización y del debilitamiento de los marcos reguladores. (Streek 1992, Crouch 1997). El crecimiento del empleo temporal mina la obtención de cualificaciones. La renuncia al empleo estable por parte de las empresas y la opción por competir por los trabajadores cualificados genera un problema clásico de externalidades por el que la mayor parte de empresas no están dispuestas a cargar con los riesgos de la formación. Algo que ejemplifican las ofertas de empleos que exigen «juventud y experiencia». Es posible que las mayores fluctuaciones de la actividad económica desalienten el aprendizaje en aquellas actividades que son percibidas como áreas sin perspectivas de empleo regular. En definitiva se constata que la evolución hacia una menor regulación laboral y una orientación más a corto plazo de la actividad empresarial puede estar generando efectivamente algunos problemas de formación que no son resolubles más que con el desarrollo de un nuevo marco de relaciones laborales que promueva esta adaptación. En la situación actual hay razones para considerar que, al contrario, las propuestas flexibilizadoras van en la línea de limitar los procesos de aprendizaje, pudiendo generar un enquistamiento del problema. Aunque, como comentaremos después. No resulta en absoluto evidente que una simple mejora en los procesos de formación laboral permitiera resolver las cuestiones planteadas.

Tampoco resulta del todo creíble la hipótesis de la internacionalización. La última revisión del tema, realizada por RB Freeman (1997) muestra que

los impactos negativos sobre el empleo en los países centrales provocados por la globalización dependen crucialmente de los supuestos particulares adoptados en cada caso, y representan como mucho una pérdida del 10% del empleo industrial. Las consecuencias pueden ser efectivamente importantes a nivel de sectores o localidades, pero resultan más problemáticas de forma agregada, cuando se consideran los aspectos inducidos por la especialización productiva internacional. Resulta relevante recordar algunas cuestiones. En primer lugar si este fuera un factor explicativo central deberíamos esperar a) una creciente tendencia de los países más desarrollados a experimentar déficits en la balanza comercial b) que los problemas de empleo fueran más agudos allí donde el déficit es mayor. Ninguna de estas situaciones se ha producido, la situación de la balanza comercial es muy variada según países, y, paradójicamente Estados Unidos que es el país que exhibe un déficit sistemático es el que aparentemente tiene menos problemas de empleo⁶. Por el contrario muchos de los países europeos afectados por paro masivo presentan de forma permanente un superavit comercial. En segundo lugar reconocer que el comercio internacional representa, pese a todo, una parte reducida de la actividad económica de los países, y la mayoría de intercambios económicos siguen desarrollándose entre países capitalistas desarrollados, lo que aumenta el escepticismo sobre la importancia del fenómeno reseñado.

En definitiva las explicaciones ortodoxas a la crisis del trabajo ni presentan evidencias contundentes ni están exentas de aspectos críticos que están lejos de estar aclarados. Ello no significa que estas cuestiones no tengan ninguna influencia, sino que en todo caso es difícil atribuirles el peso crucial que habitualmente se les concede a las mismas. La versión dominante sugiere que la evolución divergente de Estados Unidos y la Unión Europea obedece a una respuesta diferente de ambas áreas a un mismo impacto externo. Los primeros habrían optado por flexibilizar las condiciones de trabajo y los salarios, favoreciendo la creación de empleo, y los segundos por mantener básicamente el sistema de derechos laborales y la estructura salarial, dando lugar al desempleo masivo. Un interesante estudio del Institut of Economic Policy (Mishel y Smit, 1996) ha tratado de evaluar si efectivamente el impacto es o no equivalente (su idea ha sido comparar si el mayor volumen de empleo europeo se corresponde con la mayor reducción de salarios en Estados Unidos). Su conclusión es que la degradación de las condiciones de empleo en los U.S.A es muy superior al impacto europeo sobre el empleo, lo que alerta sobre el virtuosismo de algunos analistas que presuponen que una mera aper-

⁶ *Canadá y Reino Unido, otros países con relativo éxito exhiben déficits parecidos en la balanza de cuenta corriente.*

tura del abanico salarial se traduciría en más empleo y en una mejora general de las condiciones de vida⁷. Más bien parece que la respuesta radical conduce a una situación aún más indeseable que la del desempleo europeo. Quizás el caso español, con una generalización inusitada del empleo temporal y una reducción de los costes laborales unitarios mayor que la europea constituye otro buen ejemplo de los peligros de adoptar la versión ortodoxa del empleo.

2.3. *La reestructuración neoliberal*

Existe otra línea interpretativa de la situación actual. Marginada en general del análisis dominante y que posiblemente requiere una mayor elaboración. Consiste en considerar las políticas neoliberales como las causantes del problema.

La cuestión fundamental en este caso es evaluar en que consisten estas políticas. En términos generales se plantean como una tendencia a reducir el papel económico del sector público, bien mediante recortes en el gasto o mediante privatizaciones de empresas públicas, a reducir su capacidad reguladora en el plano internacional, liberalizando los movimientos de bienes y capitales, y su capacidad de regulación macroeconómica. A conceder más poder a las empresas en la gestión de numerosos ámbitos de la vida social. A favorecer, vía desregulación, el hiperdesarrollo del sector financiero especulativo⁸.

Todas estas cuestiones parecen relevantes, aunque su análisis presenta algunos problemas. El principal es que el peso del gasto público no ha experimentado, en la mayoría de países, un recorte sustancial, aunque posiblemente se hayan producido cambios en la distribución de gastos e ingresos públicos que pueden afectar de forma compleja a la estructura productiva vía demanda. En todo caso resulta evidente que la pérdida de capacidad macroregulativa del sector público puede estar influyendo por múltiples vías a la actividad económica: aumento de las incertidumbres y la volatilidad de las inversiones, predominio de una visión a corto plazo que bloquea la realización de inversiones de lenta maduración, etc. Es posible que en este caso

⁷ En la misma línea de crítica Freeman (1996). Una revisión de parte de esta literatura se encuentra en Navarro (1997). En una línea diferente, Nickell y Bell (1996) reconocen que no existe evidencia de que los países que han aumentado el diferencial de salarios (p. ej. Alemania) tengan mayores tasas de paro de personal no cualificado (con bajo nivel educativo) que los que sí lo han hecho (p. ej. Reino Unido).

⁸ Para un resumen sobre los principales aspectos del modelo, en el plano agregado pueden consultarse Mientras Tanto nº 70.

el impacto haya sido mayor en la U.E. debido al propio proceso de creación de una nueva estructura supranacional que ha roto viejas estructuras de intervención, a las que estaban acostumbrados los actores locales, si que ello haya sido sustituido por una nueva regulación coherente. (Modigliani y La Malfa, 1998). En este caso el diferencial de desempleo europeo sería más el impacto de la propia unificación, la forma en la que se ha realizado, que no la ausencia de una desregulación eficaz del mercado laboral al estilo anglosajón.

La respuesta neoliberal no se limita sin embargo a los aspectos de regulación microeconómica. Detrás de la crisis actual se encuentra también un cambio en las formas de organización y operativa empresarial que pueden tener como efecto alguno de los fenómenos que reconocemos como crisis del trabajo. Mientras la lógica de desarrollo empresarial en la fase fordista se caracterizó por una creciente estructuración vertical, al calor de la cual se desarrollaron los mercados internos de empresa, crecientemente regulados y favorecedores de unas ciertas tendencias igualitarias, la fase actual esta caracterizada por la búsqueda consciente de una estructura reticular que reduce el papel de los mercados internos de trabajo y aumenta la importancia concedida a los empleos secundarios⁹. Las fuerzas que han provocado este cambio son diversas, como corresponde a la complejidad de la estructura local, pero algunas se encuentran indefectiblemente asociadas a la dinámica del conflicto capital-trabajo. Son en parte una respuesta a las presiones experimentadas por las empresas en las fases de pleno empleo y creciente burocratización de las relaciones salariales, tensiones que se planteaban en áreas como los costes salariales, la disciplina laboral, o el mismo reforzamiento de la burocracia sindical como grupo de poder con el que la empresa debía negociar. La adopción de fórmulas diversas de organización flexible —a través del uso de subcontratas, empleos temporales, individualización de los salarios, etc.—, permite cortocircuitar estas tensiones y concede a la empresa un mayor grado de control sobre su funcionamiento. La diferenciación de condiciones laborales es en parte el resultado de estas estrategias de segmentación de las condiciones de contratación. Estrategias que son desarrolladas con mayor o menor fuerza según el grado de protección concedido por el marco institucional público y sindical.

Conviene no perder de vista sin embargo que esta reestructuración del proceso productivo no obedece única y exclusivamente al conflicto laboral. Las respuestas flexibles son también el resultado de cambios en la estructura de la

⁹ La mejor presentación del tema se encuentra en Harrison (1994), aunque debe advertirse que la traducción española es infame. Marsden (1996) ha explorado las implicaciones que tiene este modelo de producción para el empleo.

demanda final y la actividad productiva, cambios provocados a la vez por el cambio técnico, las estrategias competitivas de las empresas y los propios cambios en la estructura ocupacional. Campos en los que destacan las políticas de diferenciación productiva, los intentos de reducir los costes de capital mediante la reducción de existencias y la respuesta rápida a la demanda, así como el desarrollo de una oferta de servicios que tienen pautas particulares de uso en el tiempo. Todo ello confluye en propiciar formas de empleo en las que ganan importancia las inserciones laborales débiles, coyunturales, a tiempo parcial, y facilita la articulación de sistemas productivos reticulares en los que es posible diferenciar las condiciones de trabajo. Se trata además de una nueva fase competitiva donde la propia búsqueda de la demanda se traduce en una minimización de las externalidades negativas de muchas actividades productivas en aras de una producción y unos servicios «buenos, bonitos y baratos».

Quizás un tercer aspecto de las políticas neoliberales lo constituya la búsqueda de un nuevo ordenamiento social en base a valores meritocráticos. Una situación que en el plano teórico ha supuesto un relanzamiento de la teoría del capital humano y que en el plano práctico se traduce en una creciente individualización de la fijación de salarios que concede un amplio reconocimiento a los individuos que logran situarse en la cúspide de la pirámide. Alguna de las medidas nooliberales más típicas, como es el cambio de los sistemas impositivos se han realizado al calor de estas ideas. Aunque posiblemente sus efectos se encuentran en otros campos de la vida laboral, como una constante minusvaloración de las cualificaciones requeridas para el desempeño de cierto tipo de actividades y el plusvalor propagandístico concedido a todos (algo que ilustra meridianamente la hiperinflación de las fichas de los deportistas de élite). Bastante del éxito del empleo americano parece consistir en esta ruptura del continuo social, generando una clase de personas muy ricas que demanda servicios que son realizados por los muy pobres. Más que el impacto de la competencia exterior, parece contar el cambio en la valoración local de actividades, aunque es bastante posible que las diferencias raciales y el continuo flujo de entrada de mano de obra inmigrada desvalida favorezca su aceptación social. (Sassen, 1993). Es posible que la menor aceptación de este modelo social en Europa occidental constituya un bloque real a la creación de empleo cuando al mismo tiempo se han bloqueado los intentos de crearlo por una vía más igualitaria¹⁰.

Analizados más detalladamente es más difícil encontrar muestras evidentes de que las diferencias se deben a grados diferentes de aplicación del pro-

¹⁰ Silver (1996) ha analizado con detalle las notables diferencias nacionales a la hora de construir imaginarios colectivos y legitimaciones políticas de la cuestión de la pobreza.

grama neoliberal. Una de las diferencias que se advierten entre la economía americana y europea, es que la primera, a despecho de su carácter liberal, ha contado con algunas políticas «industriales» que están en la base del desarrollo de sectores como la informática, las telecomunicaciones o la misma industria del espectáculo. Políticas industriales que generan una parte importante de los sectores emergentes compradores de servicios baratos. Tales políticas son casi inexistentes en el caso europeo. En segundo lugar, algunos autores han señalado que una parte de los problemas de desempleo actual pueden estar asociados a la forma parcial, descoordinada, con que se está introduciendo el nuevo paradigma tecnológico. Una descoordinación que por una parte eleva los costes y la incertidumbre de incorporación de las mismas (p. ej. el cambio continuado de los estándares informáticos) y por otra impide desarrollar completamente todas sus potencialidades. Sugieren que un desarrollo más sistemático en el que tuviera más importancia el sector público y la provisión colectiva de bienes mejoraría a la vez las perspectivas de empleo y las condiciones de vida (Freeman y Soete 1994, Appelbaum y Schettkat, 1995). Una interpretación que considero poco explorada, pero que sugiere que el villano de la historia no es la tecnología sino el sistema social que determina su utilización. Un campo en el que conviene seguir pensando.

3. Evidencias y teorías

Las propuestas teoricas analizadas en el apartado anterior no agotan el abanico de teorías que han circulado a lo largo de los últimos veinte años. Las hemos elegido porque consideramos que constituyen los principales enfoques rivales a la hora de explicar la persistencia de las altas cotas de desempleo y, o, la degradación sustancial de las condiciones de trabajo. Muchas de las teorías alternativas, pueden ser englobadas dentro de estas interpretaciones globales.

De hecho todas las teorías que presentan el desempleo como un resultado de la rigidez del mercado laboral a la hora de desarrollar ajustes a la baja, parten, implícitamente, de las premisas discutidas en la sección precedente, puesto que son las fuerzas de largo alcance las que estarían explicando esta necesidad de ajuste a la baja. Si se tratara de una mera necesidad de movilidad laboral en sentido ascendente, o de simple cambio de actividad, no parece que el fenómeno llegara a ser tan importante como en realidad es. Algo que de hecho se muestra en la movilidad característica de aquellas áreas especializadas en la producción de bienes sofisticados mediante un tejido de pequeñas y medianas empresas con una producción muy cambiante (como lo refle-

jan los estudios del sistema de Emilia Romagna o el Silycon Valley)¹¹. El problema de la rigidez, o su inversa la ampliación de las diferencias sociales, surge cuando se produce el tipo de impactos descritos anteriormente. Por ello pensamos que en este trabajo pueden obviarse la discusión de otras teorías.

También algunas de las propuestas teóricas realizadas por pensadores de izquierdas pueden traducirse en los términos planteados en el apartado anterior. Se trata por ejemplo de la interpretación de los salarios de eficiencia propuestas por los radicales norteamericanos (Bowles, 1985), o las versiones de la NAIRU planteadas por autores como Rowthorn (1980). El centro de su argumentación consiste en destacar que más allá de unos límites, las presiones igualitarias afectan al funcionamiento de las economías capitalistas en forma de tensiones salariales o disciplinarias. La respuesta lógica del sistema es restablecer niveles de desempleo compatibles con sus reglas de juego. La alternativa de que un cambio más o menos radical en las normas de organización del sistema ni se ha dado, ni es planteada por estos autores. Por ello considero que el conjunto de interpretaciones teóricas se engloban fundamentalmente dentro de los campos analizados: o el desempleo y la ampliación de las diferencias sociales se debe a cambios de largo alcance en el funcionamiento social generados por las transformaciones tecnológicas, o se han producido por respuestas sistémicas a los retos que planteaban las demandas igualitarias impulsadas por el pleno empleo de fines de la crisis anterior.

Quizás este análisis pasa por alto una de las interpretaciones más popularizadas en la situación actual, la tesis del «fin del trabajo», según la cual los incrementos de la productividad significarían la desaparación paulatina de empleo (Rifkin, 1994). Planteada en términos abstractos la cuestión puede resultar aceptable, aunque existen motivos no sólo tecnológicos (el problema de los recursos naturales) sino también sociales para poner en duda su veracidad absoluta. Pero antes de aceptarla conviene analizar si realmente estamos en presencia de un proceso claro de destrucción de empleo neto. Los datos de la OCDE y los estudios realizados por la OIT más bien parecen contradecir estas perspectivas. El empleo ha crecido, no sin sobresaltos cíclicos, en la casi totalidad de países, a lo largo de la última década y ha mostrado una correlación positiva respecto al crecimiento económico¹².

¹¹ Sobre estos modelos Piore y Sabel (1984) construyeron su defensa la especialización flexible. Una revisión crítica se encuentra en Harrison (1994).

¹² Es destacable que en su libro, Rifkin no aporte evidencia estadística de su tesis y se limite a enumerar la destrucción de empleo en las grandes empresas. Olvida con ello los posibles efectos compensación, derivados de la generación de empleo en otros ámbitos. La destrucción de empleo en las grandes empresas no significa la destrucción de todos los puestos de trabajo que eliminan, puesto que en muchos casos la misma va acompañada de un proceso de subcontratación exter-

De hecho se puede advertir que a lo largo de los últimos quince años el empleo ha crecido en el conjunto de países de la O.C.D.E. a niveles parecidos a como lo ha hecho la población activa (cuadros 1 y 2), aunque se advierten diferencias sensibles según áreas, y situaciones particulares de destrucción de empleo. El mayor ritmo de crecimiento del empleo en Norte América coincide con el mayor crecimiento económico de la región, lo que indica que una parte de los problemas de desempleo europeo pueden explicarse por un hecho tan convencional como el menor ritmo de actividad económica. Una situación que vuelve a plantear las preguntas realizadas en la sección anterior acerca de la naturaleza de los problemas del empleo.

CUADRO 1. Tasas medias de crecimiento de la producción y el empleo

Area geográfica	PIB		Empleo	
	1983-93	1994-97	1983-93	1994-7
Norte America	2,8	2,4	1,8	1,5
Japón	3,6	1,5	1,2	0,2
Europa Centro-Occ.	2,3	2,3	0,6	0,2
Europa Sur	2,8	2,4	0,7	1,1
Europa Norte	1,7	2,9	-0,4	0,8
O.C.D.E.	2,8	2,3	1,1	0,8
España	2,8	2,5	0,6	0,9

Fuente O.C.D.E. Perspectivas del empleo 1996. Elaboración propia.

En el cuadro 1 resumimos algunos datos básicos sobre empleo y crecimiento. Aunque se trate de datos que hay que considerar con cuidado, puesto que incluyen un gran número de episodios particulares y cambios en las normas estadísticas, pueden tomarse como una referencia válida para una perspectiva de largo plazo. Y esta indica que aunque de forma modesta, el empleo sigue creciendo cuando lo hace la actividad económica, en proporciones que, para el conjunto de la O.C.D.E. estas cercanas a la proporción de 1 a 3 de la «ley de Okun», aunque las diferencias nacionales son notables (Paladino y Vivarelli, 1997). Un hecho que también vale para el caso español y que no permite explicar nuestra elevada tasa de desempleo como resultado de una incapacidad congénita de la economía española de crear empleo.

na de actividades que a lo que da lugar es a una degradación de las condiciones contractuales. La no aceptación de sus tesis no implica que se considere que el cambio técnico no tenga ningún efecto, tal como analiza Hagemann (1994), lo que se discute es su carácter catastrofista.

Es posible que en la situación diferencial de Europa y Norte America no sólo haya intervenido una política general menos expansiva, derivada de las políticas monetaristas desarrolladas por el proceso de integración europea, sino también la incidencia de diversos choques generados por el propio proceso de unificación y por la incidencia de procesos particulares, como la unificación alemana o la crisis de los países del Este (que implicó la pérdida súbita de mercados importantes para algunas economías particulares, en especial la finlandesa)¹³. Es bastante probable que una parte de los problemas de empleo que lastran a las economías europeas se expliquen por el intenso proceso de reestructuración productiva provocado por el paso de un número determinado de mercados nacionales a un único mercado europeo, con la consiguiente racionalización productiva que implica el cierre de los excesos de capacidad redundante. Es bastante posible que las dificultades de creación de empleo posteriores a la crisis de reestructuración tengan relación con algunas de las ideas desarrolladas a partir del concepto de histéresis y que de hecho nos recuerdan que en el mundo real, dominado por el cambio estructural (tecnología y contenido de la producción) la recuperación no sigue un mero camino de vuelta. En muchos casos las destrucciones generadas en una crisis son difíciles de recuperar por que existen dificultades localizables en un gran número de factores tanto laborales (formación adecuada, actitudes...) como de otro tipo (conocimientos empresariales, infraestructura adecuada). Algo que conocen bien las regiones afectadas por una crisis general de sus sectores clave. Es incluso posible que la inexistencia de una política industrial europea bien diseñada haya impedido en los últimos años que la industria europea alcance un nivel de desarrollo adecuado en las áreas de actividad más dinámicas. Algo que no solo puede valer para la actividad industrial, sino también para las actividades de servicios.

En el caso español el elevado nivel de desempleo puede también explicarse por el crecimiento sostenido de la población activa, provocado por la llegada al mercado laboral de cohortes de edad muy populosas y un aumento de la participación femenina adulta en el mercado laboral. El crecimiento de la población que busca trabajo no explica por sí mismo el desempleo¹⁴. De

¹³ Sobre el desempleo europeo Michie y Grieve Smith (1994), Bain (1995).

¹⁴ Marimon y Zibiloti han mostrado que una parte de los problemas de empleo españoles provienen de la destrucción masiva de empleo agrícola. Aunque es posible que su análisis exagere la buena marcha del empleo industrial y de servicios, al tratarse de una simulación, su análisis explica una parte importante del problema. Algo que también debe considerarse a la hora de comparar las cifras de empleo a lo largo del tiempo, si es verdad que una parte del empleo actual es a tiempo parcial, también es cierto que las cifras de empleo de principios de los sesenta escondían mucha subocupación en actividades agrícolas y servicios tradicionales.

CUADRO 2. *Tasas medias de crecimiento de la oferta laboral*

<i>Países</i>	<i>1983-93</i>	<i>1994-97</i>
Norte America	1,5	1,2
Japón	1,2	0,3
Europa Norte y Occ	0,7	0,2
Sur de Europa	0,7	1,0
Europa Norte	0,1	0,2
O.C.D.E.	1,1	0,8
España	1,2	0,9

Fuente O.C.D.E. op. cit. y elaboración propia.

hecho Estados Unidos y Canadá han experimentado tasas superiores de crecimiento de la población activa que han sido absorbidas por una mayor creación de empleo. Pero si es cierto que en el contexto europeo de políticas restrictivas y reestructuración productiva esto puede haber afectado al producirse un mayor crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo en nuestro país que en el resto de Europa.

La validez de estos resultados puede también discutirse si se toma en consideración la incidencia del empleo a tiempo parcial o la minusvaloración del desempleo mediante la exclusión de determinados grupos de la población activa (como es el caso de los dos millones largos de presos en las cárceles americanas). De hecho los intentos de evaluar adecuadamente estos elementos muestran que las cifras reales de desempleo son algo menos discrepantes entre los países de la Unión Europea y Estados Unidos (y aún más si sólo se consideran las cifras de desempleo de los hombres adultos), pero las diferencias no desaparecen. (Sorrentino, 1995; Buchele y Christiansen, 1997). El empleo a tiempo parcial, por ejemplo, está más extendido en algunos países europeos (Noruega, Países Bajos, Reino Unido) que en Estados Unidos y no explica por sí solo las diferencias estadísticas. Constituye un error tratar de plantear de forma mecánica que las diferencias de empleo se deben a meros trucos estadísticos (que indudablemente existen) o que se van reducir con la aplicación mecánica de medidas como la reducción de la jornada laboral. De hecho, en materia de empleo Estados Unidos presenta unas cifras mejores que las europeas y no sólo mantiene una mayor jornada laboral, sino que en los últimos años se aprecia un importante crecimiento de las personas que trabajan más de 48 horas semanales (Rones y Gardner, 1997). Esta situación, por otra parte, permite poner en duda la importancia del efecto «competitividad» tan machaconamente presentado en los años recientes. Los

países que tienen tasas de crecimiento superiores son aquellos con importantes desequilibrios en su balanza de cuenta corriente. Posiblemente este «milagro» se explica, como ha recordado Krugman, por el hecho que a pesar de su aparatosidad, estos déficits resultan una pequeña parte de la producción de Estados Unidos y Canadá, fundamentalmente orientada al interior del propio país, aunque posiblemente la relación entre el interior y el exterior constituya de hecho un fenómeno complejo en el que juega en parte la posición de potencia imperial (que permite entre otras cuestiones atraer un continuo flujo de capitales que permite financiar este déficit, o permite obtener a bajo precio los recursos naturales utilizados para el desarrollo interno) y en parte del especial desarrollo productivo de estos países (a la cabeza mundial en diversas áreas cruciales, desde la informática hasta los productos de ocio).

La discusión relevante no debe plantearse en términos de una sola variable —volumen de empleo, salarios etc.— sino del conjunto de cuestiones que plantean los diferentes modelos actuales. Básicamente el europeo, con elevadas cotas de empleo persistente, o el anglosajón, donde las mayores cotas de empleo tienen sus contrapartidas en el crecimiento de las desigualdades y la privación real de derechos de ciudadanía (no sólo en términos de acceso a la sanidad, o la educación, también la negación real del derecho de asociación y sindicalización). A lo que si apunta una parte de la evidencia empírica es a mostrar que las menores tasas de crecimiento europeo pueden estar detrás de parte de los problemas de empleo que experimentamos (y no se tratan por tanto de ninguna «ley de hierro» del cambio tecnológico), pero estos deben ser contrapesados con otras cuestiones igualmente relevantes.

4. En busca de un enfoque alternativo a los problemas del empleo

4.1. Preguntas generales al modelo neoliberal

Una parte de los éxitos de los economistas neoliberales ha consistido en su capacidad de plantear los debates económicos en los términos más favorables a sus intereses, e inversamente, la incapacidad de sus oponentes de plantear un discurso alternativo capaz de introducir otras cuestiones en el debate. Reducido al problema de cuanto empleo se crea, de cual es la cifra de paro, hoy por hoy el modelo liberal anglosajón parece llevar la delantera. Y las críticas a sus efectos colaterales planteadas en Europa pueden resultar socialmente inocuas para una población atenazada por el desempleo masivo, especialmente cuando mucho de este desempleo está constituido por per-

sonas jóvenes cuyo proceso de socialización básico ha tenido lugar en el seno de una cultura impregnada de neoliberalismo. El modelo triunfa en la medida en que plantea una vía de intervención política relativamente simplista, la apertura de más oportunidades al mercado, la reducción de las regulaciones, como medio para conseguir, a la vez más producción (y más barata) y más empleo.

Cualquier cuestionamiento del modelo actual debería partir del planteamiento de tres cuestiones básicas. En primer lugar preguntar si se trata de un modelo replicable, si es posible que cualquier país que lo adopte estará en condiciones de desarrollar el mismo tipo de dinámicas. En segundo lugar se trata de preguntar por los costes ocultos, las externalidades del modelo. Y en tercer lugar cabe preguntarse por su deseabilidad. Desde mi punto de vista la primera es una cuestión fundamental, por cuanto una respuesta negativa cierra el camino a las demás: es inútil plantearse la necesidad de alcanzar una meta imposible, aunque conviene dar también respuestas a las otras cuestiones.

Aunque la respuesta no puede ser contundente, existen bastantes elementos que apuntan hacia la imposibilidad de implementarlo a escala global. El sistema mundial actual se sustenta sobre un equilibrio particular que no permite su aplicación general: ni todos los países pueden tener a la vez una balanza de cuenta corriente positiva ni es posible que todos reciban al mismo tiempo un enorme flujo de fondos financieros exteriores, que permitan cebar la producción y el consumo. (Thurow, 1996). Ni posiblemente son generalizables las posiciones dominantes que mantiene Estados Unidos en algunas actividades económicas clave y que le permiten mantener algunas posiciones fuertes en los mercados mundiales. Ni es posible replicar el modelo productivo norteamericano sin generar mayores tensiones en el campo medio ambiental. Hay incluso razones de tipo histórico para pensar que el mercado interior americano es difícil de copiar en otros continentes donde prevalecen una enorme diversidad de lenguas y sistemas locales que, a pesar de la erosión ejercida por las dinámicas globalizadoras, siguen jugando un papel importante a la hora de fijar las pautas de comportamiento de las personas. Los críticos al modelo neoliberal han dedicado más esfuerzos a analizar los aspectos negativos del modelo que no a discutir en que medida el mismo puede ser viable como modelo general. Considero por el contrario que existen muchos aspectos que lo hacen difícilmente repetible y que por aquí debería empezar cualquier línea de crítica.

El que se ponga en duda su peculiaridad, no supone ignorar las otras cuestiones. Entre otras razones porque sin copiarlo completamente, el modelo está siendo importado en nuestras latitudes. Uno de los éxitos de las pro-

puestas neoliberales la constituye su capacidad de minimizar la importancia de las externalidades del modelo, destacando los efectos positivos en términos de precios y empleo. Esto es evidente en el plano laboral. Los nuevos sistemas de gestión de la producción basados en la producción instantánea, diversificada y a tiempo real, requieren una disponibilidad de la fuerza de trabajo que no sólo se traduce en variabilidad e incertidumbre en el empleo, sino también en enormes costos y dificultades para organizar su propia vida social. El horario de la producción mercantil acaba por ser el organizador de la vida personal. Algo que se traduce en pautas muy variadas de empleo y uso del tiempo: en unos casos en empleo temporal, concentrado en determinados periodos del año (por ejemplo las actividades turísticas), en otros casos en jornadas especiales a tiempo parcial o en adaptaciones del horario de trabajo en función del interés de la empresa. En otros, en fin en jornadas de trabajo especialmente largas, ligadas al interés de las empresas de contar de forma casi permanente con el personal que consideran clave, (Shor, 1993). Es interesante destacar que empieza a advertirse que las largas jornadas laborales son características no sólo de empleos secundarios, en los que la ausencia de poder negociador obliga a las personas a permanecer muchas horas en el puesto de trabajo, sino también de los empleos superiores, donde la dedicación al empleo es el resultado de un sutil juego de presiones en el que se combinan, a dosis variables, incentivos (directos o en forma de carrera), presiones (en forma de amenaza de despido o marginación) u culturas profesionales que aceptan como natural una dedicación prioritaria al empleo asalariado. La contrapartida es la dificultad creciente de muchas personas de desarrollar una vida social plena, aunque la misma tenga el limitado horizonte de participar en la vida de una familia tradicional. Evidentemente los impactos sociales negativos de este modelo se encuentran en otros muchos campos, pero creo que el del tiempo de vida constituye uno de los terrenos donde el problema se hace suficientemente visible como para realizar un análisis exhaustivo de la cuestión.

Estas mismas externalidades están apareciendo en otros muchos espacios, desde el medio ambiente a la creciente privación de sectores sociales que van a ver sustancialmente reducida la cobertura social de muchas necesidades, entre ellas la renta de jubilación. Presiones que en unos casos se traducen en simple privación y que en otras aumentan la presión social sobre las personas y las familias para que respondan con menos medios, a aquellas cuestiones que no permite el sistema asalariado.

A pesar de las dudas que genera la posibilidad de replicar el modelo actual y de los costes externos que genera una parte de su atractivo radica en el éxito obtenido en algunos aspectos concretos: la enorme capacidad de

suministrar bienes y servicios, con relativa eficacia, a las personas poseedoras de recursos económicos suficientes, la reducción de los costes de producción y, al menos en el campo «macro» su mayor éxito en materia de empleo. Difícilmente puede hacerse frente al mismo si a) no existe un modelo de referencia con que plantear otras formas de medir la bondad de un modelo de desarrollo y b) no se reconocen algunos de los éxitos del modelo al que se enfrentan y tratan de integrarse en las propuestas alternativas. El fracaso de las diferentes oposiciones al paradigma liberal, desde el keynesianismo al marxismo radical, se encuentra posiblemente en la incapacidad de hallar respuestas en estos dos terrenos. En lo que resta de sección esbozaré algunas ideas que se derivan de las propuestas que pueden encontrarse en los campos alternativos.

4.2. Por una reformulación de la cuestión del empleo

El punto de partida de una alternativa al empleo debería basarse en el objetivo de garantizar a todo el mundo la necesidad de desarrollo autónomo vital, lo que requiere contar con recursos, tanto materiales como culturales, un clima de seguridad garantizado por una serie de redes de protección y un marco social fundamentalmente orientado a la cooperación (Tarling y Wilkinson, 1996).

Garantizar la autonomía personal no es simplemente un problema de recursos, sino también de marcos de interacción que permitan realizar proyectos colectivos, participar de la vida social¹⁵. Posiblemente la importancia que tiene la actividad laboral para la mayoría de la gente se debe a la propia complejidad de la actividad laboral, en parte esfuerzo, pero en parte también fuente de interacción social y realización personal. No es casualidad que cuando más creativo o interactivo es un trabajo mayor predisposición existe a difuminar las diferencias ocio-trabajo, que son bastante claras en el caso de trabajos repetitivos, poco creativos y sujetos a sistemas disciplinarios alienantes. (Scitovsky, 1976).

Desde este punto de vista la cuestión del empleo deja de ser meramente cuantitativa, y obliga a ampliar el campo de debate sobre el sistema econó-

¹⁵ Sen (1997) realiza un detallado análisis de los aspectos de la vida relacionados con el empleo, para mostrar su preocupación por los enormes efectos negativos del desempleo europeo. Aunque su análisis reconoce algunos importantes efectos negativos del modelo estadounidense, a mi entender pasa por alto algunas cuestiones clave, especialmente las que se derivan de participar en un sistema de relaciones laborales autoritario y marginalizador.

mico general. Conduce también a cambiar las prioridades de la política económica y, consiguientemente los instrumentos de intervención.

4.3. *Modelo productivo, formación, organización*

En la formulación dominante las raíces del paro y la desigualdad se encuentran en las diferencias en las cualificaciones laborales de las personas. Se asume una visión doblemente estática del mundo social en el que tanto las cualificaciones personales, como los requerimientos del empleo están dados y lo único que puede hacerse es «casar» unos con otros a través del mercado: si existe un exceso de oferta laboral poco, o inadecuadamente cualificada, las únicas vías posibles pasan bien por cambiar las cualificaciones bien por reducir los salarios. Aunque el discurso oficial defiende la primera línea de actuación, la evidencia indica que en los últimos años los sistemas educativos han estado sujetos a recortes permanentes y ha primado la segunda opción. (Carnoy, 1996).

Esta visión determinista, no ha tomado en consideración una serie de hechos cruciales. En primer lugar ignora que una parte importante de la cualificación laboral es el resultado de la propia experiencia en el puesto de trabajo y la misma varía según las pautas de división del trabajo practicadas, los modelos de relaciones laborales, etc. La proliferación de sistemas organizativos dominados por el paradigma de la flexibilidad cuantitativa, por mantener una baja relación laboral e incluso por explotar todas las posibilidades que permite la persistencia de elevado desempleo, o de constricción sobre la fuerza de trabajo, se traduce en una carencia de experiencias formativas y en la adopción creciente de estrategias productivas de «baja cualificación»¹⁶. O en muchos casos se trata de profundizar en la segmentación de la fuerza de trabajo entre pequeños núcleos de elevada profesionalidad y alta dependencia personal respecto a la empresa, y masas de trabajadores a los que se reconoce una escasa profesionalidad. Es la propia dinámica del modelo la que genera continuas tensiones en el campo de las cualificaciones, tensiones que se acrecientan a medida que se destruyen marcos reguladores y las empresas individuales son cada vez más temerosas de las externalidades positivas que puede «regalar» a sus competidores si adoptan políticas individuales de formación. En segundo lugar ignora que las tecnologías no se traducen mecánicamente en estructura ocupacional, sino que esta refleja las opciones de

¹⁶ Para el análisis de las estrategias formativas, su relación con el modelo productivo y con las opciones políticas Ashton y Green (1996).

división del trabajo adoptadas por las empresas, en las que tienen importancia no solo los aspectos cognitivos, sino también cuestiones de tipo distributivo, de estatus social, de género, etc.

El punto de vista alternativo debe partir de una consideración dinámica de la organización y el cambio tecnológico, en el que la predomine una perspectiva igualitaria de la estructura social y donde se adopten estrategias de participación inclusiva que presuponen verdaderas políticas de cualificación de la fuerza de trabajo y una organización del trabajo que promueva efectivamente el desarrollo de la productividad, la eficiencia productiva basada en una mejora del conocimiento tecnológico, la búsqueda de la calidad productiva etc. Cabe subrayar que ello es tan importante en el campo de los servicios como en el de la producción industrial: la calidad de muchas actividades de atención, formación etc, que son las que tienen una demanda social creciente, depende básicamente de las motivaciones, experiencia y dedicación de una fuerza de trabajo que requiere al mismo tiempo una calidad de vida, unos tiempos de aprendizaje, una práctica participativa, para desarrollar sus potencialidades.

Diversos autores empiezan a destacar estos factores: la posibilidad de estrategias laborales diversas, de formación y alta productividad en un caso, de segmentación social y baja productividad en otro, el hecho que ambas se asociaran a dinámicas sociales de integración e igualitarismo en un caso, de marginación en otro. Una opción de alta productividad solo es posible desde una perspectiva social inclusiva en la que se promueve la estabilidad laboral, la participación y el control y se adoptan políticas de formación (que deben incluir adecuados diseños institucionales para obviar los problemas de externalidades).

4.4. Los límites de las economías de alta productividad: problemas medio ambientales

Una estrategia de alta productividad no está exenta de inconvenientes. Algunos son sistémicos: a corto plazo la estrategia de baja productividad es indudablemente más fácil de llevar a la práctica, requiere menos «ingeniería social» y da resultados inmediatos en términos de rentabilidad privada. Aunque es posible mostrar que la anterior fase de desarrollo capitalista constituyó una experiencia de alta productividad, donde los incrementos salariales y el alza de la productividad se tradujeron en un desarrollo sostenido. El problema de dicho tipo de modelo es que dado un determinado sustrato cultural cualquier incremento de la renta tiende a traducirse en dinámicas de consumo y producción que tienen un impacto ambiental insoportable. Se trata por

tanto de una estrategia que debe hacer frente tanto a cuestiones sistémicas (la resistencia de los capitalistas a optar por una vía de cualificación de la fuerza de trabajo que puede dar lugar a demandas igualitarias) como a cuestiones suprasistémicas (las tensiones medioambientales que genera un modo de vida de alto consumo de recursos naturales).

A menudo esta cuestión se soslaya con el recurso fácil de indicar que se van a crear empleos en sectores ambientalmente no dañinos, o incluso en áreas de protección ambiental. Es una muestra de buenas intenciones pero que pasa por alto los efectos generales de una determinada política, olvida que las intervenciones puntuales (como la creación de unos determinados puestos de trabajo) se traduce en dinámicas de tipo multiplicador, de difícil control. En concreto, dadas las pautas de consumo actuales, cualquier medida expansiva de la actividad económica, que esté, además, asociada a un desarrollo cualificante, corre el peligro de traducirse en un crecimiento de la demanda de bienes y servicios de elevado impacto ambiental, que generan automáticamente nuevos empleos y tendencias de expansión en sectores diferentes del punto de partida. El análisis del pasado es concluyente al respecto: las economías más desarrolladas han continuado siendo los consumidores crecientes energía y recursos materiales (p. ej. Alcántara y López, 1996).

El deterioro ambiental no afecta solo a los aspectos «naturales» de la existencia humana. Implica una senda de desarrollo exclusivo que niega a sectores mayoritarios de la humanidad, el acceso a unos recursos que son necesarios para su propio desarrollo autónomo. La proliferación de problemas ambientales, dado el marco institucional dominante, ya se empieza a traducir en el uso creciente de mecanismos de racionamiento vía precios que impliquen nuevas desigualdades en el acceso a bienes con alta carga ambiental (de lo que es indicativo la batalla por el precio del agua. Los peajes y aparcamientos de pago, etc.). Por esto la apuesta por un desarrollo inclusivo y de alta productividad debe ir asociada a modelos de regulación ambiental globales, en los que se actúa a distintos niveles: en el ámbito de las técnicas de producción y la organización productiva, en el ámbito de las formas de satisfacción de necesidades e incluso en el ámbito de la formación de valores colectivos. Tampoco puede perderse de vista que una regulación ecológica del sistema productivo requiere la puesta en marcha de procesos que pueden afectar en diversos campos al actual modelo neoliberal: un mayor reconocimiento de las extrenalidades negativas del modelo de producción mundializada, una mayor necesidad de regulación pública, posiblemente un «castigo» a las técnicas de uso masivo de energía fosil...

4.5. *Posibilidades de un desarrollo inclusivo: integrar producción y reproducción*¹⁷

Existe otro gran terreno donde el modelo actual expresa la externalización de los costes sociales y donde las demandas de la población aparecen completamente insatisfechas. Una problemática que aparece en terrenos diversos. En el mercado laboral se expresa crudamente en la persistencia de las desigualdades entre hombres y mujeres, en campos como los salarios, las posibilidades de promoción o los sistemas de tiempo de trabajo. Diferencias que en parte obedecen a un mero mecanismo de discriminación y en parte remiten a otra problemática. Un segundo aspecto, también característico de la vida actual, es la presión sobre el tiempo de vida que experimentan amplias capas de la población, presionadas por jornadas laborales a veces crecientes, por la presión de una formación adicional, por el stress del recorrido entre hogar y empleo y por la carga de presiones reproductivas. Una situación que afecta sin duda igual a hombres y mujeres, lo que explica que sean estas últimas las que hayan iniciado un debate sobre los tiempos. (Grau *et al*, 1990). Una problemática que también nos sitúa en la senda de la interacción producción mercantil-reproducción. (Carrasco *et al*, 1997). Por último las presiones ejercidas sobre las unidades familiares para que asuman nuevos retos reproductivos (desde el cuidado de personas de edad avanzada hasta la selección responsable de residuos) (Schultz, 1996). Una situación que puede llegar a ser insoportable para importantes grupos sociales.

Una alternativa al actual modelo de vida debe plantear seriamente la integración de las dos esferas, introduciendo un planteamiento global sobre los costes reales de la producción que obligue a emerger aspectos que desde el punto de la empresa privada aparecen como meras externalidades. Considero que este debería ser el punto central de una política del tiempo de trabajo. Un planteamiento más radical que el que se limita a calcular los efectos directos sobre el empleo de la reducción de x horas de trabajo mercantil (efecto que será siempre limitado). Porque de un debate sobre los tiempos pueden emerger exigencias que den sentido a una política de reparto de trabajo orientada a limitar la vampirización capitalista del tiempo.

El reconocimiento de este aspecto reabre el debate distributivo entre capital y trabajo y entre diferentes sectores laborales, especialmente entre hombres y mujeres, pero también entre diferentes segmentos de trabajadores, puesto que al calor del mismo se cuestiona cual es la longitud aceptable de

¹⁷ Sobre las reflexiones de este apartado debo agradecer la colaboración explícita de C. Carrasco y el debate organizado en el Centre de Treball i Documentación con la economista feminista italiana A. Picchio. Posiblemente las líneas que siguen reflejan de forma algo confusa las ideas que ambas han desarrollado mejor que yo.

la jornada laboral y cual es el nivel de salarios compatible con las necesidades reproductivas de la población. También sitúa otras cuestiones, tales como la configuración de la propia jornada laboral de forma que sea compatible con las otras necesidades de la vida humana, la necesidad de definir las carreras profesionales de forma que incluyan las actividades reproductivas, etc. Reabre en suma el debate de la flexibilidad desde términos más amplios que los que han sido habituales en el debate convencional.

La inclusión de estas cuestiones no sólo abre nuevas dimensiones a la lógica del mercado laboral y a las relaciones de género, también incide en la configuración del modelo de vida y consumo que sostiene el actual modelo de desarrollo capitalista. Una sociedad que concede más valor a las actividades reproductivas y relacionales está seguramente más adaptada a plantearse una reducción de las pulsiones consumistas que conducen al desastre ambiental y a la hegemonía del capital.

4.6. De vuelta a la economía convencional

El planteamiento de esta última sección puede parecer excesivamente utópico o fuera de lugar. Efectivamente plantea cuestiones que están en gran medida fuera del marco de debate convencional. Los he planteado porque considero que el discurso alternativo no ha sido capaz de plantear un espacio de debate que saque a la política del estrecho marco de la creación de empleo. Un marco que de hecho deja en manos del capital toda la configuración del sistema productivo y que les permite plantear como éxitos económicos la externalización creciente de costes sociales. Una política que permite legitimar una mera presión a la baja sobre las condiciones de trabajo y culpabilizar a los sectores más desfavorecidos de su situación. Una política en suma que legitima al mercado (o sea al capitalismo, a la propiedad privada de los ricos) como instancia casi exclusiva de regulación social. Un proceso al que no se puede hacer frente sólo con propuestas de tipo keynesiano que dejan intactos muchos problemas y que son fácilmente atacables en el marco de una economía desregulada en el plano internacional.

Para generar nuevas políticas es necesario plantear las cosas en otros términos, que posibiliten la emergencia de fuerzas sociales que presionen en un sentido diferente al neoliberal y que planteen nuevas orientaciones que obedezcan a necesidades humanas profundas. Juzgar al sistema actual en términos de crecimiento, o incluso de empleo puede conducir (como vimos en la sección anterior) a considerar la superioridad del modelo neoliberal: por más que la política norteamericana haya incluido importantes elementos keynesianos y

de intervención en el campo de la política industrial, estos quedan camuflados por la prevalencia de los aspectos neoliberales. Discutirlo exige plantear en un marco más coherente sus puntos negros sustanciales y proponer una alternativa que recoja aspiraciones y necesidades ajenas al modelo actual.

Por esto considero que la alternativa al neoliberalismo debe plantearse en términos diferentes al retorno al viejo modelo de desarrollo fordista. Aunque ello no supone echar de mano muchas de sus recetas: la gestión macroeconómica, la regulación pública, etc. Algo de lo que sin duda está bastante carente el modelo actual de construcción europea y que puede explicar una parte del desempleo diferencial, mas allá del mercado laboral.

Bibliografía

- FREEMAN, R.B. (1987): «Does Globalization Threaten Low-Skilled Western Workers?» en *PHILPOTT* (1997) x.
- FREEMAN, CH. Y SOETE, L. (1994): *Work for All or Mass Unemployment?* Pinter, London.
- GLYN, A. (1986): «The assessment: Unemployment and Inequality», *Oxford Review of Economic Policy* vol 11, 1 1:25.
- GRAU, E. *et al.* (1990): «Las mujeres cambian los tiempos», *Mientras Tanto* 42, octubre.
- HAGEMANN, H. (1994): «Technological Unemployment», en *ARESTIS* y *MARSHALL*.
- HARRISON, B. (1994): *La empresa que viene. La evolución del poder empresarial en la era de la flexibilidad* Paidós, Barcelona 1997.
- HEYLEN, F.; GOUBERT, L. Y OMEY, E. (1996): «El desempleo en Europa: ¿un problema de demanda relativa o de demanda global de fuerza de trabajo?» *Revista Internacional de Trabajo* vol. 115, 1 :17-39 x.
- KRUGMAN, P. (1994): *Vendiendo prosperidad* Ariel, Barcelona 1994.
- KRUGMAN, P. (1996): «El internacionalismo “moderno”». *Crítica*, Barcelona 1997.
- LAYARD, R.; NICKELL, S.; JACKMAN, R. (1991): *Unemployment, Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford University Press.
- MARIMON, R.; ZIBOLITI (1996).
- MARSDEN, D. (1996): «Employment Policy Implications of New Management Systems». *Labour* 1, 17-61.
- MAURICE, M.; SELLIER, F.; SILVESTRE, J.J. (1987): *Política de educación y Organización industrial* Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- MICHIE, J. Y GRIEVE SMITH, J. (1994): *Unemployment in Europe*. *Academic Press*, London.
- MINSKY, H.P. Y WHALEN, CH.J. (1996): «Economic insecurity and the institutional prerequisites for successful capitalism». *Journal of Post Keynesian Economics*, winter 155-170.

- MISHEL, L. Y SMITH, J. (1995): Beware the U.S. Model. *Economic Policy Institute*. Washington.
- MIENTRAS TANTO (1997): «La globalización de la economía», octubre.
- MODIGLIANI, F. Y LA MALFA (1998): «Perils of Unemployment». *Financial Times* 16 January.
- NICKELL, S. Y BELL, B. (1996): «Changes in the distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries». *American Economic Review*, may 302-308.
- NAVARRO, V. (1997): Neoliberalismo y Estado del bienestar. *Ariel*, Barcelona.
- PALADINO, S. Y VIVARELLI, M. (1997): «The employment intensity of economic growth in the G-7 countries». *International Labour Review*, summer 191:213.
- PHILPOTT, J. (ed): Working for Full Employment Routhledge, London.
- PIORE, M.; SABEL, CH. (1984): The second industrial divide! *Basic Books*, New York.
- REICH, R. (1992): El trabajo de las naciones, J. Vergara, Villaviciosa de Odón, 1993.
- RIFKIN, J. (1994): El fin del trabajo. *Paidós*, Barcelona 1996.
- RONES, P.L. Y GARDNER, J.M. (1997): «Trends in hours of work since the mid 1970s». *Monthly Labour Review*, april.
- ROWTHORN, B. (1980): Capitalism, conflict and Inflation. Lawrence and Wishart.
- RUBERY, J. (1997): «What do women want from full employment?» en *PHILPOTT* (1997).
- SASSEN, S. (1993): La movilidad del trabajo y el capital. *Ministerio de Trabajo y Seguridad Social*, Madrid.
- SCHULTZ, I. (1996): «Las mujeres y la basura». *Mientras Tanto* 67, invierno.
- SCITOVSKY, T. (1976): Frustraciones de la riqueza. *Fondo de Cultura Económica*, México 1986.
- SEN, A. (1997): «Inequality, unemployment and contemporary Europe». *International Labour Review* vol 136 summer 155-172.
- SHOR, M. (1994): La excesiva jornada laboral en Estados. *Unidos Ministerio de Trabajo y Seguridad Social*, Madrid
- SILVER, H. (1996): «Culture, Policy and National Discourses of the New Urban Poverty» en *MINGIONE. E Urban poverty and the Underclass*. Blackwell, 1996.
- SORRENTINO, C. (1995): «International Unemployment indicators 1983-1993». *Monthly Labour Review*, october 31.50.
- STANDING, G. (1983): «El concepto de empleo estructural», *Revista Internacional de Trabajo*, abril.
- STREEK, W. (1992): «Training and the New Industrial Relations: a Strategic Role for Unions?» en *REGINI, M The Future of Labour Movements*, Sage, London.
- TARLING, R.; WILKINSON, F. (1996): «Economic functioning, self sufficiency and full employment». *International Working Party on Labour Market Segmentation*, Tampere.
- THUROW, L. (1996): «El futuro del capitalismo». *Ariel*, Barcelona.
- WOOD, A. (1984): North-Soth Trade, Employment and Inequality. *Clarendon Press*, Oxford.